

E-biznes. Poradnik praktyka. Wydanie II

Autor: [Maciej Dutko](#)

Postaw na biznes w sieci!

- Sugestywność przede wszystkim, czyli jak subtelnie uwieść, zdobyć i zatrzymać dobrego klienta
- Taniec na linie, czyli jak nie popełnić głównych grzechów sprzedawcy internetowego
- Spełnianie ukrytych marzeń, czyli idealna komunikacja z klientem

Sprzedaż internetowa, prowadzona zarówno przez e-sklepy, jak i serwisy aukcyjne, od dawna odgrywa znaczącą rolę w biznesie. Większość z nas korzysta z możliwości skontaktowania się poprzez sieć, by przedstawić swoją ofertę lub znaleźć coś dla siebie. Zanim jednak rozkręcisz lub rozwiniesz własny e-biznes, przeczytaj, jak to się robi. Po co powtarzać błędy poprzedników? Chyba nie chcesz zostać na lodzie? Poznaj rady doświadczonego eksperta i przedsiębiorcy, zawarte w drugim, uaktualnionym wydaniu bestsellerowej książki E-biznes. Poradnik praktyka.

W tej publikacji znajdziesz opisy działań, których nie możesz zaniedbać podczas zakładania i prowadzenia e-biznesu. Maciej Dutko podsunie Ci pomysły na opracowanie interesujących ofert sprzedażowych, oblaskawienie klienta, sprawdzenie, jak naprawdę działa i z czym kojarzy się Twój serwis. Przedstawi zalety i wady telepracy, a potem opowie co nieco o e-marketingu oraz o prawnych aspektach działania w sieci. W zwięzły sposób scharakteryzuje także kardynalne e-błędy, e-mity, genialne e-pomysły i największe e-niewypały biznesowe. Przemyśl to i ruszaj do dzieła!

- Tworzenie sugestywnych ofert
- 10 sposobów na negatywa, czyli jak zająć klientowi za skórę
- Komunikacja biznesowa z e-klientem
- "Tajemniczy klient" a poprawa jakości obsługi
- Telepraca w biznesie
- Budowanie przewagi konkurencyjnej
- E-marketing
- Prawo a e-przedsiębiorczość
- Pomysł na e-biznes

Wkrocz w świat wirtualnego biznesu i zrób tam prawdziwe pieniądze!

Dr Maciej Dutko - przedsiębiorca, szkoleniowiec i doradca w zakresie e-biznesu oraz funkcjonalności stron WWW. Redaktor, wykładowca akademicki, autor kilku książek poświęconych internetowi, w tym bestsellerów E-biznes. Poradnik praktyka (wyd. I), E-biznes po godzinach oraz Twoja pierwsza strona WWW. Właściciel Grupy Dutkon.pl (obejmującej m.in. blog ekspercki Akademia-Internetu.pl, sklep RepublikaWiedzy.pl, serwis Szokografia.pl). Certyfikowany Wykładowca Allegro, autor rozprawy doktorskiej na temat

funkcjonalności stron WWW, pomysłodawca projektu indywidualnego wsparcia dla e-sprzedawców alleWsparcie.pl, realizowanego wraz z Akademią Allegro.

Spis treści:

O autorze (5)

Wstęp do wydania drugiego (7)

Wstęp do wydania pierwszego (9)

Tworzenie sugestywnych ofert (11)

- Dobry tytuł - lokomotywa sukcesu (11)
- Dobry lead, czyli nagłówek (19)
- Copywriting: "Odpowiednie dać rzeczy - słowo" (21)
- Zdjęcia i grafika - harmonia czy chaos? (35)
- Czcionka a "czcionka" (39)
- Przedstaw się klientowi (42)

10 sposobów na negatywa, czyli jak zająć klientowi za skórę (49)

- Dlaczego powinieneś poznać swoje błędy? (49)
- Ciekawostki na temat błędów (51)
- 10 grzechów głównych - jądro ciemności (52)
- Punkty newralgiczne, czyli o tym, jak unikać pól minowych (62)

Komunikacja biznesowa z e-klientem (71)

- Obsługa klienta - sztuka czy sztuczki? (71)
- Trudny klient, asertywność i sztuka aikido (78)

"Tajemniczy klient" a poprawa jakości obsługi (85)

- "Mystery shopping" - o co w tym chodzi? (85)
- Popraw jakość - zwiększ zyski (87)
- Jak to się robi, czyli przebieg badania (89)
- Kim jest tajemniczy klient? (94)
- Jak to zastosować w e-biznesie (96)
- Dodatek: Mystery shopping w Polsce (101)

Telepraca w biznesie (103)

- Pozornie proste pytanie: pracować czy telepracować? (103)
- Jak to się zaczęło? (104)
- Czynniki sprzyjające (105)
- Typy telepracy (107)
- Telepracownik - kto to taki? (108)
- Uwarunkowania i bariery (110)
- Wdrażanie telepracy krok po kroku (121)

Budowanie przewagi konkurencyjnej (125)

- Konkurencyjny - znaczy lepszy (126)
- 21 sposobów na zdystansowanie rywali w e-biznesie (126)
- Chronić swoją konkurencyjność (144)

E-marketing (147)

- Tajemne skróty: "4P", "7P", "4C" (147)
- Optymalizacja i pozycjonowanie, czyli słów kilka o SEO (148)
- Promocja w sieci - garść zasad (149)
- Plan marketingowy i analiza SWOT (152)
- Modne słowo - "feedback" (154)

Prawo a e-przedsiębiorczość (157)

- Przymus wyjątkowości (157)
- Domeny internetowe - walka o nazwę (159)
- Prawo autorskie, czyli co wolno kopiować (160)
- Kopiuj i używaj za darmo i legalnie! (163)
- Granice prawne marketingu (164)

Pomysł na e-biznes (171)

- 10 największych mitów (171)
- E-niewypały (178)
- Najczęstsze błędy i ostatnie słowa (182)